

Führungskompetenztraining

Die Teilnehmer dieses zweitägigen Intensivtrainings lernen Führungswerkzeuge kennen, die es ihnen ermöglichen, bewusst die Motivation ihrer Mitarbeiter und deren Kundenorientierung zu fördern. Die Führungskräfte werden sich dabei ihrer Vorbildfunktion bewusst und erleben ihre Fremdwirkung in realitätsnahen Übungen, mit denen sie die Werkzeuge unmittelbar erproben. Sie verbessern ihre eigene Rollenwahrnehmung und Funktion innerhalb der Gruppe und lernen die Kommunikation mit den Mitarbeitern und deren Kommunikation untereinander zu verbessern. In diesem Kontext üben sie das moderierte Leiten von Gruppengesprächen mit Zielrahmen, das sie mittelfristig befähigt, ihre Mitarbeiter in Veränderungsprozessen so mitzunehmen, dass die geplanten Veränderungen von den Mitarbeitern auch tatsächlich mitgetragen werden. In diesem Zusammenhang wird ebenfalls klar, wie sie „Ich-AGs“ nach und nach gruppendynamisch in den Teamgeist einbeziehen können.

Die Teilnehmer selbst werden vor Ort so einbezogen, dass unmittelbar ein Klima der aktiven Mitwirkung an Veränderungsprozessen und eine erhöhte Identifikation mit dem Unternehmen entsteht. Um den Transfer in den Arbeitsalltag sicherzustellen, werden die Teilnehmer im Vorfeld darüber informiert, dass sie im Nachgang Feedback zur Anwendung der erlernten Werkzeuge durch das Management erhalten.

In einer getrennten eintägigen Einheit erhält das Management in konzentrierter Form eine Übersicht über die Werkzeuge und lernt selbst diese anzuwenden. Insbesondere das Führen mit Zielrahmen wird hierbei vertieft und nachträglich in vivo unter Begleitung mit dem Berater angewandt und verankert. Dadurch wird sichergestellt, dass die Maßnahmen ihre Wirkung tatsächlich entfalten. Nach jeder Trainingseinheit erhält das Management eine Rückmeldung zu den Fortschritten der Teilnehmer.

Ziele und Inhalte	<ul style="list-style-type: none">• Vorbereitung von Führungsgesprächen• Führungskreislauf<ul style="list-style-type: none">○ Gestaltung eines positiven Gesprächsklimas○ Einsatz der verschiedenen Führungswerkzeuge○ Zielvereinbarungsgespräch○ Überzeugungsgespräch○ Kritikgespräch• Das Führen mit Zielrahmen• Umgang mit Konflikten• Selbst- und Fremdwahrnehmung• Überzeugungswirksame Prinzipien• Gehobene Fragetechnik<ul style="list-style-type: none">○ Entwicklungsfragen○ Zirkuläres Fragen○ Metafragen• Umgang mit Kritik• Reframing und Reframing• Umgang mit Einwänden• Prozessoptimierung im Team
Zielgruppe	Führungskräfte
Methoden	Impulsvortrag, Diskussion, Moderation, Feedback, Gruppenübungen
Dauer/Zeiten	2 Tage In Absprache mit den mit den Teilnehmern können Businesspausen eingeplant werden, um operativen Aufgaben nachzugehen.
Trainer	Boris Kimes <i>M.A.</i> , Kimes Communication & Health